Zeich. Und erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich kann mal starten. Hört ihr mich oder? Ja. Cool. Neues Headset. Also ich habe endlich mal meine Real-Ding angegangen. Ich bin endlich mal die Real-Sache angegangen und habe jetzt meine ersten zwei Reals nach Vorlage hochgeladen. Genau. Ja und das ist schon schön, wenn die Sachen tatsächlich geschaut werden. Das ist so... Ich fühle sich noch ein bisschen grün an. Aber ich glaube, ich vertraue euch, dass das ein guter Weg ist. Genau, so eine coole Sache. Richtig cool. Sehr gut. Danke, danke. Dankeschön. Annette. Annette. Ja, hallo ihr Liebeln. Hi. Ist gut. Gut. Ja, ich habe wirklich begonnen diese Woche jeden Tag, diese Newsletterinfo rauszuschicken. Nur richtig spannend. Ja, super. Ich bekomme auch die ersten Rückmeldungen und habe bis jetzt eine, zwei Anmeldungen von Wirkschaum. Ja, richtig gut. Und im einen hatte ich dann noch eine Frage und das andere hatte ich dir ja eh geschickt. Also richtig, richtig. Sehr gut. Nicht gut, ja. Da sind zwei Anmeldungen für die 300 Euro Workshop, ja? Genau, drei Mal einen Schunder Online Workshop, genau. Die habe ich dann auch und habe es jetzt mal geschaut, die ich in zwei Wochen möchte, ich das machen beginnen, also spätestens. Ja, unbedingt. Ja. Sehr gut, danke Annette. Zürich. Ja, ihr seid in der, was hat sich Gutes getan, Runde, ich bin gerade rein und will einfach berichten, mitten im ziemlichen Herausforderung haben mein Mann und ich heute das Abend mal so gefeiert, auch noch mal in Bezug auf Heilung von Körpergesundheit und das war ganz großartig, auch so mitten im Sturm. Das wollte ich euch erzählen, das ist mein gutes heute, das möchte ich hervorheben. Sehr schön. Danke Silke. Danke Silke. Wer mag noch? Urlaub El Sashah. Griechstina. Dann mache ich mal weiter, ja? Okay. Okay. Hallo, ja, ich war ja total lange nicht da irgendwie im Urlaub und dann sind wir irgendwie ganz kurz mal Zwischengelände zu Hause kofferabengepackt und jetzt sind wir gerade in Mutterkind-Kur. Ich weiß gar nicht, ist Julia auch da heute? Ja. Ja. Ich habe heute Morgen mit ihr gesprochen und seitdem auch noch mal ein anderes Gespräch gehabt hier in der Kur, so ein Einzelgespräch und bei mir tut sich gerade sehr, sehr viel. Also ich stehe irgendwie gefühlt gerade auf dem 10 Meter Brett und es passiert was, genau. Wie die sich die ganze Zeit nicht getraut hat, in diese Sichtbarkeit reinzugehen. Ich mache gerade, er arbeite gerade ein Workshop-Konzept und meine Vision ist, dass ich mit den Frauen, die jetzt hier gerade mit mir in Mutterkind-Kur sind, dass ich den anbiete, dass wir auch nach dieser Kur in Kontakt bleiben, wer alles möchte, kann gerne mit mir in so einem, einem Selbstliebe- Workshop teilnehmen. Der hat vier Sessions. Die erste Session davon biete ich kostenfrei an, die ist noch mit, wie heißt das, noch im Rahmen von meiner Zertifizierung von meinem, von meinem Selbstliebetrainer, von meiner Ausbildung, die ich gerade mache. Und also ich muss dieses Workshop-Konzept dafür machen, dass ich dieses Seminar abschließe. Und das liegt schon bei mir seit über einem Jahr. Ich habe es immer noch nicht gemacht. So. Und jetzt, ich habe es mitgenommen in die Kur und dachte, also ich habe es immer noch nicht, aber jetzt muss ich ja mal langsam. Und gerade fügen sich diese Sachen so zusammen. Und jetzt passt so was von wie die Frau ist aufs Auge. Und das fühlt sich gerade so richtig gut an. Und ja, ich muss nur noch, nur noch springen. Wenn ich am Wachse. Danke dir. Danke dir. Sascha. Sascha, aber ihm ist immer sonnig und sein Büro ist immer leer. Der ist immer fertig mit. Ist immer aufgeräumt. Ist immer aufgeräumt. Alle aufgeräumt, alle nicht. Es ist immer ganz toll. Ich habe 17 Mitarbeiter, die sich doch umgekommen. Das ist mein Raum. Okay, ja, Spaß beiseite. Schön, dass es gute Hintergründe gibt, aber das ist ja offensichtlich. Was hat sich Gutes getan? Ich bin ja mit zwei Firmen in Kontakt, für die ich Dienstwässer sein wollte. Und hatte heute auch schon das Vergnügen, mit Silvia zu telefonieren. Also Geduld ist nicht meine Stärke, aber ich habe das Ganze in Gottes Hände gelegt. Und nächste Woche ist der erste 9. Und ich hatte tatsächlich bis zu dieser Woche keinen Vertrag vorliegen. Nur mündliche Absprachen. Das heißt, ich wusste gar nicht, wie geht es jetzt also? Für die Sicherheitsbewussten unter uns. Wie geht es jetzt ab dem 1.9. weiter? Und in dieser Woche habe ich dann eben die Verträge bekommen von den beiden Firmen, die ich jetzt selbst für mich beim Anwalt habe. Und es ist alles besser, als ich es erwartet habe. Oder als ich es für mich geplant habe. Also Gott ist mehr als gut und hat mich da reich beschenkt. Ja, es ist wirklich toll. Genau, ich muss jetzt nur für mich den weiteren Weg so gehen, dass ich das nicht ausbrenne. Stimmt Silvia? Ja, ich. Danke, die Sacha. Danke schön. Magst du auch sagen, wie viel du im Monat regelmäßig jetzt haben willst durch die zwei Verträge? Ja, kann ich sagen. Also ich hatte geplant. Ich habe seit über einem Jahr einen Businessplan gearbeitet. Ich habe den auch mit einem Unternehmensberater noch vor unserer Zeit hier zusammen geprüft und und gemacht. Also ich wollte mit zehn im Monat auskommen. Ab dem ersten Monat, wo ich starte für mich und jetzt ab dem ersten Monat werden es 15 sein, also 50 Prozent mehr als ich ursprünglich geplant habe. Gott ist gut. Sehr, sehr gut. Sehr schön. Wir dürfen Grußes erwarten. Jetzt kommt die Sonne noch von der Seite. Ja, ja. Wohin gehst du? Ich mache Schmerzen. Ja, okay. Also ich möchte jetzt eine Vorlage gemeinsam durchgehen, auch noch mit dir, Cathy. Und dann geht ihr alle rein zu Cathy wegen Rihl, ja. Und zwar, ich nehme jetzt den Beispiel von dir, wenn ich darf, Monika, darf ich? Ja. Okay. Und danach reden wir über alle anderen. Ich muss kurz schon mal freigeben für alle, dass Cathy wieder zurückkommen muss. Ein Moment. Also da anhand dessen hast du einen Text gemacht, ja? Ja, genau. Also ich habe das bei beiden nach der Vorlage gemacht. Bei dem ersten habe ich dann viel zu viel Text gehabt und habe es dann von Chetch, die bitte kürzen lassen wollen. Und dann haben die mir das echt nochmal komplett oder halt ziemlich anders gemacht, aber dann hatte ich auch keinen Nerv, mal das nochmal komplett. Ja. Aber nach den Vorlagen, ja. Ja. Und das zeige ich euch deshalb, weil hier, also das ist das, was ich hier mit der Vorlage gemacht habe, das, was für einige nicht klar war, dass diese hier auf der linken Seite, alles was schwarz ist, das solltest du beibehalten und alles war so rot oder orange. Sondern wie ist das? Orange ist das, das ist das, worüber wir immer wieder nachdenken sollen. Was ist die Wunschsituation unserer Kunden, ja? Oder hier die Sache, die Traumkunden für hinterlich beim Erreichen ihres Ziele erachten. Und darüber dürfen wir während des Textes immer wieder Gedanken machen. Und ich mache das jetzt so, dass ich, äh, am Moment, ich muss da Freigabe kurz stoppen. Ein Moment, weil ich da in Insta reingehren möchte. Das ist das, ja. Und da muss ich immer wieder jetzt widschen. Also das ist quasi der Text dazu, ja. Und hier steht quasi, wenn wir zuerst nur, äh, schauen, seht ihr jetzt die Vorlage, ich, wie ich, Wunschsituation des Traumkunden. Also schauen wir mal. Ich, wie ich eine erfüllende Ehe genieße, ja, das ist die Wunschsituation. Weil bei dir, Monika, erfüllende Ehe, äh, das Thema ist. Und danach, Subheader steht hier, wie ich auch mit oder trotz, also eine Sache, die Traumkunden für hinterlich beim Erreichen des Ziele er, äh, betrachten. Und dann mein Mann und ich extrem unter, obwohl mein Mann und ich unterschiedlich sind. Das heißt, das ist das, was sie hinterlich sehen, ja, kann man eine Ehe genießen. Das ist der Wunsch, wenn mein Mann und ich total unterschiedlich sind. Das ist das, was sie als hinterlich erleben. Und indem du diese Vorlagen dir anschaust, beginnst du, äh, deine Zielgruppe kennen zu lernen, ja. Und dann darüber richtig spezifisch zu werden, was sie wollen, was sie hören möchten oder hören sollen, damit sie dann auch reinkommen zu uns, weil sie verstehen, weil sie von uns haben. Und dann hier steht Fanfekt, also das ist hier, beginnt quasi der Text beim Caption. Und hier steht Fanfekt, Sache, die Traumkunden für hinterlich beim Erreichen des Ziele er, achten. Dann gehe ich zurück. Bei dir, yes, Mr. und Mrs. Kaufmann sind extrem unterschiedlich. Also das ist das Hinternis, was sie denken, deshalb kann es nicht klappen. Und hier, Monika, wer hätte gedacht, dass ich mal einen Mann heirate, der so anders denkt, handelt, entscheidet, fühlt, als ich, so viele unterschiedliche Sichtweisen, diesen Teil so viele unterschiedliche Sichtweisen herangehensweisen, das würde ich konkret machen. Ja, weil hier würdest du mich verlieren, weil das zu allgemein ist. Okay. Und wenn, möchtest du Christen oder nicht Christen begleiten? Vor allem Christen, aber auch nicht Christen. Also dann ist die Strategie, dass du beginnst, in den Texten Bibelstellen auch reinzubringen oder christliche, zum Beispiel hier könntest du sagen, ich glaube, ich sage mal, an erwachsenen Taufe, mein Mann, an Babytaufe, was auch immer. Also dass du hier verschiedene Sichtweisen oder herangehensweisen oder Prägungen reinbringst, was dazu passt, aber total konkret. Ja, sagen wir ein Beispiel. Ich habe früher mal, ich habe ein Seminar über Unterschiedlichkeit gehalten und habe ich gesagt, mein Mann schlachtet Schafe und ich befreie Fliegen aus der Wohnung. Genau. Aber das würde ich bei Insta das jetzt nicht nehmen, weil da kommt wieder mit Tierschutz, aber irgendwie sowas Krasses. Nein, nein, nein, auf keinen Fall, also auf jeden Fall so etwas reinscheiben, du darfst. Ja. Also gerade dadurch, das werde ich dir sehen, das ist da diese Identifikationsinhalte, gerade dadurch, dass wir über uns solche Sachen verraten, werden sich die Menschen mit uns identifizieren können. Wenn wir diese Infos ervor enthalten, dann bist du eine unter zigtausenden Ehekutsches. Ja. Verstehst du? Gerade diese Sachen will ich darin sehen. Okay. Und einer passt auch, wenn du nur das schreiben würdest, ja, dann wäre hier das schon genug. Dann gehen wir zurück. Also, weil... Und vor allem auch keine Angst haben, dass irgendwelche Menschen dagegen sein könnten. Nicht? Nein. Warum nicht? Werden dagegen sein. Ja. Und dann einfach, weiß ich nicht, würden Kompetentern einfach da drüber stehen oder? Die Bibelsag passt auf, dass nicht alle gut von dir reden. Yes. Ja, also, wenn wir einfach mutig sind und es ist einfach auch legitim, gutes Fleisch zu essen, dafür muss auch geschlachtet werden. Ja, die Bibelsag sogar, wo sollten Fleisch essen? Ja. Also, da dürfen wir einfach auch dazu stehen, zu dem wir es machen. Die anderen dürfen auch dazu stehen, zu dem wir sie machen. Aber ihr werdet Reaktionen bekommen, die nicht so gut sind. Aber Watch out, sagt Bayer. Ja. Und du spielst eigentlich beide Parteien dadurch an, weil dein Mann schlachtet Schafe und du befreist Fliegen. Ja, ja. Ja. Und dann hier steht, und trotzdem erreiche ich, und jetzt kommt wieder der Wunsch. Das heißt, ich, du schalte geschrieben, aber wir sind mega happy zusammen. Also, das ist der Wunsch. Trotzdem, dass sie unterschiedlich sind. Ja, er schlachtet Schafe, ich befreie die Fliegen. Trotzdem sind wir happy miteinander. Dann gehen wir weiter noch. Und der Teil ist ein bisschen schwieriger, und da möchte ich euch ein bisschen weiterhelfen. Und zwar, warum? Weil und dann Sache, die sie für ursächlich für ihre Problemsituation halten. Das ist total wichtig, dass wir darüber nachdenken, was denken unsere Kunden? Was ist der Grund ihrer Probleme? Ja, das müssen wir wissen. Wenn wir nicht wissen, was ist der Grund ihrer Probleme, dann können wir das hier jetzt nicht nehmen. Das wollen wir aber. Ja, weil der Ablauf ist, was ist das hier, wäre also quasi, was ist der Grund hier, was sie als Problem sehen? Ja, und dann sagen wir ihnen, wäre das der Grund für deine unglückliche Ehe, und dann müssen wir das ihnen hier nehmen. So nehmen wir Einwände. Ja, das ist dafür da. Schauen wir, wie du das gelöst hast. Also hier Situationen, die sie gerade erleben, die aber gar nicht eintreten würde, wenn die Sache, die sie für ursachlich halten, wirklich die Ursache wäre. Ich weiß, das ist hier ein bisschen schwierig, deshalb habe ich das genommen, weil ich auch mit Yasmin darüber oft geredet habe, weil das ist hier ein bisschen tricky. Aber so denken die Menschen, dass sie ein Problem haben wegen einer Ursache, und wir müssen hier nehmen, wenn das die Ursache wäre, dann wären zum Beispiel eine Million Ehepare in Deutschland, die total unterschiedlich auch unglücklich sein müssen. Ja, sage ich ein Beispiel dafür, nur weil sie unterschiedlich sind. Also schauen wir mal. Ich habe zu ähnlich geschrieben. Und dann, hier solltest du noch reinschreiben, warum? Also das ist ganz wichtig, weil wenn du einer hier nicht weil wird, sondern warum solltest du? Warum? Ja, vor dem nicht solltest du einschreiben. Monika. Also ein Warum, wer hebt jetzt? Eine Frage. Eine Frage stellen. Also diese schwarze Teile in dem Text, warum? Weil das sollte dir behalten. Nur das rote ist das, was du für dich anpasst. Ja, ja, ja, hab ich so einen Versuch, größten Teils, aber. Ja, sage ich nur, weil das für jeden klar ist, ja? Ja, danke. Also hier wäre Warum, weil wenn das andere sein wirklich das Problem wäre, ja? Dann würden mindestens eine Million Deutsche in Deutschland keine glückliche Ehe leben können. Ich habe das so einen Absatz drunter, habe ich so ähnlich, aber ja, ist gut. Also wenn wir Warum schreiben, dann denken die Menschen zuerst nach, deshalb ist das so. Ah, cool. Weil du hast nicht, weil immer alles perfekt ist, du hast sie nicht eingenommen durch eine Frage. Wenn ich eine Frage stelle, dann beginnen sie mit zu denken. Weil gut. Ja? Nicht weil immer alles perfekt ist, das ist das nicht, sondern weil wir gelernt haben an uns und unserer Ehe zu arbeiten. Das würde ich ein bisschen anders machen. Ich würde im Marketing nicht sagen, dass man an der Ehe arbeitet, sondern ich würde dafür eine Methode von dir irgendwie finden, ja? Zum Beispiel Ehe pflegen oder was auch, aber nicht arbeiten. Weil wenn du sagst, du sollst arbeiten, dann hast du sie wieder nicht mehr, hast du sie wieder verloren, weil sie denken, wenn ich an der Ehe noch arbeiten muss, dann lieber nicht. Auch wenn es genau das ist, was wir dann in den nächsten sechs Monaten machen. Ja, aber du willst es an dessen nennen. Ja, ja, genau. Und das ist ja auch der erste Eindruck und nachher sind die viel weiter, wenn die mich buchen. Ja, okay. Und ihr arbeitet auch nicht daran, weil das Abenteuer mit dir ist keine Arbeit. Also, das ist ein Spaß. Ihr lacht miteinander, ja? Aber die Menschen denken, ich muss arbeiten, das ist anstrengend. Und dieses Arbeiten wollen wir hier entkehrkräften. Ja? Okay, dann gehen wir hier weiter. Also, wäre das der Grund für deine Situation. Und dann weißt du stattdessen wirklich brauchst und jetzt kommt eigentlich, wo wir unser Coaching-Programm verkaufen indirekt. Was du stattdessen wirklich brauchst oder lernen musst, ist und dann die Sache, die sie wirklich brauchen lernen müssen, also an der Beziehung arbeiten, aber das nennst du nicht arbeiten. Damit du eine glückliche Ehe hast. Aber ich habe hier gesprochen, weil du stattdessen wirklich brauchst und das ist total wichtig, dass das, das Schwarze drinnen bleibt. Und da sehe ich jetzt bei dir nicht diesen Schwarzen Satz, ja? Weil dadurch sagen wir, das brauchst du. Okay? Ja. Und dann erst, wenn du, und dann beschreibst du dieses Ansicht, Arbeiten detailliert er, ja? Aber nicht als Arbeit, ganz wichtig, im Marketing kein Arbeit. Dann kommen sie, ihrem Ziel näher steht hier. Ja? Und dann kommentiere mit Coatwort. Das heißt ihr Lieben, das ist das, was ich zeigen wollte. Das ist hier total logisch und verkaufsrelevant aufgebaut der Text. Wenn du diese Schwarzen Sachen beherst und dann darüber nachdenkst, was ist hier drinnen in dem Orangenen, dann lernst du die Gedanken, die Gefühle und die Alltagssituation deinen Kunden immer besser kennen. Ja? Ist das verständlich? Und wenn wir ihn nicht sagen können, du denkst, das ist, ich mach das jetzt hier, also. Wenn wir nicht sagen können, du denkst, das ist die Ursache deines Problems, aber das ist nicht die Ursache deines Problems. Und schon dadurch, dass wir sagen, du denkst, das ist die Ursache deines Problems, aber das ist nicht die Ursache deines Problems. Dadurch haben wir extrem viel Mehrwert gestiftet, weil sie aus einer falschen Denkweise rauskommen. Ja? Und dann sagen wir, weil du stattdessen tun musst, ist das und das und das. Und dann haben wir ihnen eine Hoffnung gegeben, aha, ich muss nur nicht an der Ehe arbeiten. Das sind auch meistens die, oder an den anderen? Und dadurch geben wir den Menschen extrem viel Mehrwert, dass sie ihnen zeigen, nee, dein Problem kommt nicht dorthin oder daher, sondern daher. Und du musst nur da so verändern, dass du nur das machst. Und das ist ein extrem großer Mehrwert. Ja? Ist das verständlich für alle? Also die schwarzen Texte behalten und die orangenen Texte werden dich am Anfang herausfordern. Weil du warst, was ist eine Sache, die sie ursachlich für ihr Problem halten, was ist das denn? Ja? Aber du übersetzt den, aha, was denken Sie? Nein, also zum Beispiel bei uns, viele Kunden denken, sie gewinnen deshalb keine Kunden, weil sie keine Webseite haben. Und das muss ich ihnen nehmen. Ja, sie denken, ich habe keine Kunden, weil ich keine Webseite habe. Und ich sage ihnen, das ist nicht die Ursache, warum du keine Kunden hast, sondern die Ursache ist, dass du falsche Worte benutzt, ja? Und die falsche Identität, das heißt ich denke, werden die Kunden meinen Programm kaufen, natürlich werden sie, mit Gott ist alles möglich. Ja, das ist die Identität. Und das verkaufe ich Ihnen, dass auf diese zwei Sachen zum Beispiel ankommt. Ja, du ist so ein Text. Ist das verständlich für jeden? Okay. Monica? Was machst du jetzt aber, weil ich spreche eine ganz breite Zielgruppe an und die Probleme können ja ganz unterschiedlich sein, warum es bei Ihnen jetzt einfach nicht gut läuft in der Ehe, da nehme ich einfach einen Grund raus, was Sie als falsche Annahme haben könnten, oder? Ja. Dass man denkt nur, der Partner ist das Problem oder so. Ja, genau. Okay. Und du nimmst immer wieder nur ein einziges Thema auf in einem Post. Also das ist, wo ich noch sehr viel dazu lerne, dass in meinen Sachen nicht drei Töpfe geöffnet werden in einem Text, sondern eins nur, weil nur ein Thema aufgreifen und das logisch dann weiterführen. Ja. Und wie vertrauen drauf, wenn du zum Beispiel jetzt sagst, dein Problem ist nicht, was du gesagt hast, dein Problem ist nicht dein Mann. Sondern du, nein, sag ich auch nicht. Nein, ich sag's auch nicht. Du musst von arbeiten. Du sagst auch nicht, sondern du bist das Problem. Du musst schon etwas nehmen, was anziehen, dich zuerst. Ja. Keiner von euch kann ich sagen. Keiner von euch ist das Problem. Genau. Sondern die Kommunikation oder irgendwie. Sondern dir fehlt ein Wissen zum Beispiel. Du kannst sagen, dir fehlt, wenn du in einer, wenn die Ehe deiner Eltern keine glückliche Ehe war, woher solltest du wissen, ja? Woher solltest du das Wissen haben, wie eine glückliche Ehe funktioniert, aber das kann man lernen. Ja. Ja? Und du solltest das. Und in der Schule wird es auch nicht beigebracht, ja? Du sagst, dir fehlt nur das Wissen und dieses Wissen erhältst du quasi von mir. Nicht dein Mann ist schuld oder du bist. Mhm, danke. Ja? Soll ich das jetzt nochmal machen nach Vollergezweil? Also du wirst es noch oft machen, ja? Aber du kannst es einfach weiter machen oder du kannst es auch machen. Okay, aber ich lösche es jetzt nicht. Nein, kein Fall. Weil die Zahlen, die sehr gut sind, das wollte ich noch zeigen. Wenn die Hux gut sind, das zeige ich noch. Hoppa. Also du hast 100 noch was vor Luer. Also nur 170. Und wenn ich hier in der Mitte auf die Rilles gehe, dann siehst du, das ist hier 1000. Also die Zahlen sind viel besser als deine Vollergezweile. Das ist schon ein richtig gutes Zeichen hier. Das ist dein zweites, erstes Rill. Dann sind die Hux gut oder der betreff in einer E-Mail die ersten zwei, drei Zeilen. Die Bombe, ja? Wenn die Bombe gut ist, dann sind diese Zeilen gut. Und dann sind diese Zahlen auch besser als deine Vollerzahlen. Ja? Danke, ja. Die beiden sind ja richtig. Ja, hier hat sie begonnen. Hier hat sie begonnen. Und das auch, oder? Die 319 ist auch neu. 319 ist neu und dieses 1084, das ist aber irgendwas, das ist ohne Vorlage gewesen. Das ist schon älter. Und jetzt ganz frisch habe ich jetzt die zwei quasi hochgeladen. Ja. Okay, sehr, sehr gut. Dann können wir uns jetzt aufzeigen. Da wo du sichtbar bist, ist auch besser. Ja, ja. Also immer Gesicht zeigen, immer uns zeigen. Nach einer Zeit können wir auch unseren Hund zeigen. Katte. Ich liebe es, wenn Katte den Hund sehen kann. Also. Aber wir sind die Marke, deshalb zeigen wir uns. Ja? Okay ihr Lieben, dann. Hat jemand eine Frage noch dazu? Von mir? Okay, dann viel Spaß bei Katte im Breaker Traum. Mit den Rils. Ja? Und ich beantworte dann die Fragen, die da sind. Oder die eingeschickt worden sind. Annette, ja ich wollte noch, Annette, dein Letzte, das ist, letzte mir anschauen. Kannst du das bitte freigeben? Ihr könnt reingehen. Tag 5 war das nochmal, gell? Ja. Ich habe es zugemacht, ganz kleinem Moment. Monika, mit den anderen Rils kannst du zu Katte gehen. Ja, ich habe es gerade aufgemacht. Tag 5, Einwand Nummer 2 war das dann, genau. Tag 4 hat man ja noch gemacht gestern, gell? Ja. War das so okay, habe ich dir dann heute noch? Ja, ich habe dir alles zurück geschickt. Tag 5. Die letzte E-Mail. Tag 5. Also, die Annette hat Rückmeldungen bekommen und eine Rückmeldung war von einer Frau, die gesagt hat, was sie alles schon gemacht hat. An Workshops, an Ausbildungen und solche Sachen. Und deshalb habe ich gedacht, Idee Annette, weil deine Zielgruppe ist eine Zielgruppe, die schon vieles gemacht haben. Ja, dass die gerade diesen Einwand jetzt durch diese 5 der Meere leben werden, gell? Ja. Okay, also wenn du kannst, dann frei. Wo war das jetzt nochmal mit dem freigeben Moment? Ich habe es hier freigeben, ja, ihr habt es freigeben. Dann, Tag 5, das müsste die solche sein. Und dann auch freigeben. So, siehst du es? Ja, genau. Also, entweder, also zuerst muss ich alles regeln, dann komme ich an die Reihe. Warum das nicht funktioniert, warum das bei mir nicht funktioniert. Ich habe ja Betreff und Zweitbetreff, genau. Ja, und dann würde ich, warum das bei mir nicht funktioniert, würde ich total persönlich schreiben, ja? Funktionierte. Vor 16 Monaten habe ich gedacht, ich muss alles sofort regeln und weiterführen, bevor ich dran bin. Oft habe ich mich dabei jedoch sehr überfordert gefühlt. Und weiß heute, das muss nicht sein. Zu denken und zu glauben, dass irgendwann alles geregelt und richtig und gut sein wird, und der ist ein Irreweg, dieser blockiert uns. Ich würde noch zu denken, oder zu glauben, ist genug eines davon, dass irgendwann alles geregelt ist, und erst dann bin ich dran, oder bis du dran ist ein Irreweg. Würde ich das so machen, ja? Daher, könnt ihr so schreiben, bin ich sehr dankbar für meine Familie, wahre Freunde und auch Mentoren, die mich da gescheit herausgefordert haben, um zu denken. Ja? Denn Gott hat nie vorgesehen, hier auf der Erde alles alleine zu bewältigen. Und jetzt würde ich sagen, ich dachte lange, dass wir hier auf der Erde alles allein bewältigen müssen. dass wir hier auf der Erde alles alleine bewältigen müssen. Und dann würde ich, ich dachte lange, ich war, also ich war immer hautnah dabei, bei jedem Workshop, bei jedem Seminar, und ich würde dann auch noch witzig machen, auch im Bett oder auch am Tisch. Ich habe auf 24 Stunden 7 Tage gemacht. Ich war 24 Stunden gekocht, ja, das habe ich nicht gesehen. Also ich müsste das doch wissen. Ja, und das würde ich... Ihr habt auch im Schlafzimmer visioniert. Genau, und das musst du dann schreiben, ja? Weil es gibt keinen, der näher dran war an der Quelle, ja? Und das musst du hier jetzt reinschreiben, ja? Und ich dachte lange, ich habe schon alles. Ich habe alle Lizenzierungen gemacht, ja, tausendmal. Ich habe alle Bücher gelesen, tausendmal. Ich habe alle Workshops gemacht, tausendmal. Also verstehst du, du übertreibter ein bisschen. Wieso, wieso kann ich nicht alleine diese Situation bewältigen? Und dann würde ich diesen Satz schreiben, denn Gott hat nie vorgesehen, dass wir auf der Erde alles alleine bewältigen müssen. Und dann könntest du auch noch so etwas schreiben, wenn du meinst, vielleicht war das stolz, ja, vielleicht war das falsch verstandenes Stärke, also dass du da etwas reinschreibst, entweder bei dir oder, wenn du das nicht möchtest, bei dem anderen. Oder du kannst auch, vielleicht sind wir stolz, also mit wir. Also meine. Ja, vielleicht sind wir stolz, vielleicht denken wir, Hilfe anzunehmen ist Schwachheit. Dann würde ich zwei, drei solche Sachen. Und dann, und du würdest diese E-Mail nicht mehr lesen, wenn du kein Thema zu bewältigen hättest, dass wir dich noch reinschreiben. Okay. Und das dann aber alles vor diesen Satz da oben, wo wir gesagt haben, zu denken oder zu glauben, dass alles geregelt ist und dann danach alles. Ja. Und dann schließt du quasi, denn Gott hat nicht vorgesehen, danach sagst du, vielleicht denken wir, vielleicht glauben wir, Hilfe anzunehmen in diese Situation, das auch noch dafür zu zahlen in dieser Situation, also solche Sachen, obwohl wir geregelt ist. Und dann, seitdem du es zugelassen hast, ja, dich von Mentoren, Begleit, also Mentoren, Familie und Freunde, kannst du wieder alle reintun, ja. Und das würde ich hier jetzt spezifisch machen, weil das ist jetzt allgemein, bin ich meiner eigenen Findungs- und Entwicklungsphase viel schneller. Also das würde ich konkretisieren, wenn du das kannst. Du kannst das konkretisieren. Was ist besser geworden konkret? Zum Beispiel habe ich den Plan, und da kann ich den Plan Gottes jetzt für mich viel besser sehen. Ja, und auch die, was wichtig ist, diese eigene Wertschätzung, diese nicht nur, ich bin eine Frau von, sondern ich bin, das war das große Thema bei mir. Genau. Da sind schon zwei. Du siehst den Plan jetzt, dann eigene Wertschätzung, dann kannst du zum Beispiel auch deine Stimmungsschwankungen oder die Hühle, all diese Sachen schreibst du rein. Und dann kannst du sagen, und das hat sich innerhalb der letzten zwei Monate oder drei Monate, also die Wahrheit schreiben, ja, exponential oder sowas gewachsen. Ja, begonnen hat es ja schon ein bisschen vorher, wo ich dann das schon gemacht habe. Dann schreibst du das rein, weil du hast jetzt 16 Monate und dann schreibst du quasi, wie viele davon alleine du gekämpft hast und dann ab wann ist das besser geworden? Ja? Ja, ich habe ja begonnen dann ab August eigentlich. Ja, das habe ich gemeint, aber mach das so zum richtig ernten Punkt. Okay. Ja? Mhm. Verständlich? Mhm, ja. Ich ändere das, wenn ich mir das dann nachhörte, das habe ich jetzt nicht. Okay. Und dann hier deine letzte Chance zum Preis von 300 Euro zum einen Workshop anzumelden, ja? Das soll ich dann rauslöschen hier, oder? Ja, den Rest löschen, weil das ist ein bisschen allgemein. Warte, lass ich das gleich weg, da ist das gleich weg. Nein, ich liebe alles kopieren, weil ich, also ich mag nicht, wenn ihr jetzt noch Text erlöscht, weil die sind auch gut, nur wir müssen konkrete schreiben. Ja. Okay, und was hast du jetzt gemeint hier unten? Ich würde sagen, das ist meine letzte E-Mail vor diesem Workshop, wozu du jetzt noch für 300 Euro anmelden kannst, ja? Genau, und dann brauche ich auch hier unten das nicht nochmal. Das ist ja vorherrückend, ja? Genau. Und dann entweder schreibst du, ich bin dabei mit Rechnungsadresse oder du schreibst, ich möchte Infos und dann schickst du die einfach, die anderen E-Mails, die schon geschickt wurden, sind einfach Ihnen alle raus, oder den Fajar. Mhm. Okay? Okay, ja. Aber es scheint, das ist jetzt die letzte Chance, noch zum Workshop anzumelden. Mhm. Okay. Sehr gut. Kannst du dann wegmachen, Annette? Danke, Moment. Bleib bitte. Was ich dir jetzt sagen wollte, wenn du Gespräche hast, ja? Dann jetzt nehmen wir das auf, was Annette bekommen hat, als Feedback, ja? Sie hat eine Frau, die gerne mit ihr sprechen möchte und diese Frau hat noch geschrieben, aber ich habe schon das und das und das und das und das, ich habe schon alles gemacht, ich habe kein Problem ein bisschen so, ja? Davor hat sie aber ihre Situation ganz anders beschrieben. Genau. Ja. Und wenn wir so etwas haben, ist es wichtig, dass wir diese Sachen aufnehmen, ja? Und die Menschen denken, bei mir ist alles schlecht, aber ich tue so, als ob alles gut wäre, weil ich schon alles gelernt habe, alle Workshop, alle Bücher, alle Coaches und alles gehabt habe. Und ich habe Annette gesagt, solche Menschen müssen wir vom Hohenross runterholen, ja? Das heißt, es ist wichtig, dass wir dann auch durch unseren persönlichen Beispiel, ja? Wir haben da, also, als ich, als wir unser erstes teures Coaching gemacht haben mit dem 10.000 Euro, dann habe ich meine Mama gesagt, ob sie mir helfen kann mit den Finanzen. Und meine Mama hat mir dann gesagt, warum du bist schon seit 21 Jahren Unternehmerin, du kannst doch so viel, warum brauchst du ein Coaching, ja? Und diese Sätze hören andere auch von ihrem Mann oder von ihrem Frau oder von Freunden und solche Sachen. Und deshalb ist es so wichtig, diese Vorlagen, ja? Wenn du die orangenen Sachen siehst, was ist das, was sie quasi zurückhält von einem Coaching-Buchen, dass wir diese Sachen raushören und beginnen, wir dafür 6-Tests zu schreiben. Weil das ist nicht eine Person, die jetzt so denkt, ich weiß schon alles, ja? Diese Menschen müssen wir runterholen. Und das tut mir ganz einfach, indem wir zum Beispiel unsere eigene Geschichte erzählen, ja? Ja. Weil dann hilft es ihnen. Und wenn ich dann noch sage, hättest du die 5. E-Mail zu diesem Thema nicht mehr gelesen, wenn du dieses Thema schon gelöst hättest, also das ist quasi ein Satz, was einsteckt. Das ist gut, ja. Weil dann hätten sie nach dem Essen, okay, das ist nicht mein Thema, ich bin raus. Aber jetzt sie das 5., die 5. E-Mail noch immer lesen, ja? Dann heißt es, ich habe dieses Problem. Ja. Okay. Noch eine Frage zu den Mann. Das war ja zu witzig. Er hat mir ja zurückgeschrieben, ich habe es dir geschickt. Soll ich das jetzt einfach als Buchung annehmen und bestätigen, oder soll ich ihm anbieten, noch kurz zu telefonieren? Weil er ja immer noch nicht weiß, ob er sich da einlässt, aber er lässt sich drauf ein. Also das habe ich jetzt von dir nicht gelesen. Ich habe noch E-Mail-Probleme mit meinen E-Mails, das habe ich jetzt nicht gelesen, aber wenn er es gesagt hat. Das ist ja ein Satz, wirklich. Kannst du das auch frei? Ja, Moment. Andrea, guten Appetit. Nur ruhig, nur ruhig, ruhig, ist ruhig. Ich höre dich nicht, ich höre dich nicht. Ja. Moment, freigibend. Okay, also ich weiß nicht wirklich, worauf ich mich damit einlasse, aber ich vertraue mal meinem Gefühl und dir Rechnungsschreiben. Ich habe schon vieles probiert. Und nichts hat mich wirklich bisher weitergebracht. Das ist gut, das müssen wir auch natürlich dann in einer E-Mail dann noch aufgreifen. Ich habe schon alles probiert, aber noch nichts weitergebracht. So bin ich immer noch ein wenig im Zweifel, aber ich denke, ich werde es tun und ein Angebot angeben. Okay, das freut mich, du kannst jetzt wegmachen. Das freut mich sehr. Hier ist die Rechnung und dann machen wir den Termin aus, mit einander in zwei Wochen. Super. Und ich freue mich, dass ich dir helfen kann. Ja? Ja. Sehr gut. Danke. Morgen der Tag kann raus, das hast du aber bekommen, oder? Ja, das habe ich noch nicht einmal gelesen, nachdem ich das Wettbecher gegeben habe. Also deine Änderungen habe ich eingebaut? Dann wird es gut sein. Okay, dann Silke, wo du geschrieben hast, du hast 30 Leute, ja? Diese E-Mail, mach mal bitte frei. Ich? Ja. Meine E-Mail, ja. Gut, Sekundchen. Gesendet. Währenddessen, Martina, wir haben für Networker ein 30-3-Monate- Programm gemacht, ein Audioprogramm, was dir dabei deinen Vorhaben richtig gut helfen kann, ja? Ich schick dir dazu den Link. Das ist super, ja. Vielen Dank. Und wenn du das Gefühl hast, du möchtest mit Christen deinen Netzwerk aufbauen, ja? Dann... dann... also dann... Schränkst du die Zielgruppe sehr ein? Also ich habe jetzt auch gemerkt, dass das nicht immer machbar ist. Sagt echt nicht. Aber ich möchte halt meinen Führungsstil in dieser... so ausrichten. Das ist ja dann meine Sache. Ja, das passt schon in deiner Gruppe, aber du musst wissen, du wirst unter dir auch esoterische und verschiedene andere Leute haben und sobald sie eine Führungsstatus erlebt haben, erreicht haben, wo sie selbstständig für ihre Gruppe, was auch deine Gruppe, ist zuständig sind, werden sie ihr Geist einbringen. Also du kannst quasi nicht eine sterile Networkwelt nur mit Christen aufbauen, ja? Ja. Sobald du auch andere Menschen oder die anderen reinholen und die haben eine bestimmte Grüße, die haben einen bestimmten Einfluss, die werden einfach ihren Geist multiplizieren. Also das sollte nicht das Kriterium sein. Ja. Das ist wie ihn sucht. Sondern du solltest quasi beginnen, das Netzwerk aufzubauen, ja? Und der, der von Gott geschickt wird, wird auch den Geist übernehmen und der, der halt noch nicht da nicht, aber sei da nicht wie ein Kloster. Ja. Ja? Okay. Gut? Weil das, was Sie haben, ist eh attraktiv. Also Jesus ist die attraktivste Person der Welt, ja? Und wenn wir nicht Zeugnis geben, sondern Zeugnis sind, was in der Bibel steht, das ist das Beste überhaupt. Also wir hören ständig, dass unsere Reichtigkeit, dass wir viel lachen und solche Sachen, das ist das, oder dass wir die Menschen in die Ruhe führen, das ist das, was sie halt gerne in unserer Nähe hat. Das hast du auch. Das hast du auch. Ja, weil das halt ganz anders ist. Weil wenn nicht der Herr das Haus baut, ja, dann arbeiten die Arbeiter umsonst. Und deshalb schauen wir, dass das einfach aus seiner Kraft passiert. Und das ist das Attraktivste. Also da brauchen wir absolut gar kein Gedanken machen, ja? Martina. Also lasst diese Barriere fallen. Okay. Dann ist deine Affarage beantwortet und den links schicke ich zu. Okay, danke. Bitte. Okay, kannst du die mehr? Warte zuerst mal noch nicht. Achso, ich mach wieder. Du kannst schon. Geht beides. Du hast jetzt circa 30 Leute. Das ist wichtig auch Sascha und die anderen, also auch Annett und Julia, also alle persönlich Kontakte, also alle Gespräche, die sich jetzt angeboten werden, für dich alle führen. Weil wir schicken jetzt ein Angebot aus, du mit deinen Workshop Annett, ja? Bei Sascha sind das Menschen, die 250.000 Euro investieren haben. Zu investieren haben, ja, das ist die Zielgruppe, ja? Aber jedes Gespräch, was kommt, nimm das bitte an, auch bei Silke, weil wir lernen müssen, raushören, was ist das Problem, was sie lösen wollen. Und es kann sein, dass du jetzt ein E-Mail rausgeschickt hast mit dem Workshop Annett und die anderen sagen, oh, wie schön ist das von dir zu hören, wollen wir mal reden. Dann redest du mit ihnen, wenn das so ist, ja? Und dann fragst du die Fragen quasi, was tut sich bei dir, was ist deiner Situation, nicht wie geht es dir? Was tut sich bei dir, wie ist deiner Situation und was sind deine nächsten Schritte? Und dann, Silke, du hörst auch bei den Ärzten raus, bei denen ist der Wunsch gar nicht, dass sie jetzt die Privatleistung auch abrechnen möchten, sondern bei denen ist der Wunsch, die arbeiten 80 Stunden und sie möchten nur 60. Ja. Und dann verkaufst du ihnen das? Die Zeit, ne? Genau. Also ich kann dir dabei helfen, dass du statt 80 Stunden, 60 Stunden arbeitest. Das ist das Einfachste. Ja. Also nicht ich verkaufe, die Zeit, du musst da konkret sein, Silke. Ja. Wie viel arbeitest du jetzt? Du musst fragen, was ist die Situation? Wie viel Stunden arbeitest du jetzt in der Woche 80? Aha. Und wie viel möchtest du, 60? Was wäre dann anders? Und dann sagst du, okay, ich kann dir dabei helfen. Mhm. Ja, dann zäume ich das Pferd einfach anders rum auf, sozusagen. Ja, also das ist ganz wichtig, im Ofen. Also wir schicken etwas raus, total egal was. Jetzt ist das ein Workshop bei dir, Annette, ja? Silke, du hast Wunschkunden, Interviews und solche Sachen gemacht. Und dann stellt sich heraus, dass der Plan, was wir jetzt online machen, ist nicht das, was bei diesen, also da sind nur zwei Ärzte, die das Problem haben und 28 was anderes. Du musst rausfinden, was die 28 haben, weil das sind Kunden. Mhm. Ja, genau. Auf der Spur bin ich jetzt auch, dass ich geguckt habe. Manchmal habe ich es ja das Wunschkunden-Thema vorgegeben, manchmal habe ich es dir freigelassen drin, um eben zu hören, so ein bisschen, so eine Mischung habe ich. Und jetzt kommt so eine erste Auswertung, wo ich merke, aha, es ist eben das Thema auch auf gesund zu bleiben, um überhaupt in meinem Beruf oder in meiner Berufstätigkeit zu sein. Das habe ich noch rausgehört. Aber wie gesagt, das Thema Zeitmanagement und so weiter, Zeitgewinnen, das liegt mir auch. Deswegen, das hast du jetzt auch deswegen mitgenommen. Ja, du bist auch eine sehr strukturierte Fuzili. Hahaha. Du bist ein Tönt. Okay, das heißt, ihr hört jetzt raus, was ist das Problem, was sie lösen wollen. Und es muss wirklich ein dringendes Problem sein, nicht ein Problem hinter dem Problem. Mhm. Ja? Ja. Also zum Beispiel bei dir, Sascha, ich habe 250.000 zu investieren, dann musst du fragen, warum? Wenn du das investierst, was wird anders in deinem Leben? Und du musst rauskitzeln, welche Visionen sie haben quasi. Ja? Zum Beispiel in einem Jahr wollen sie ihren Job oder ihre Führungskraft oder ihr Unternehmen loswerden, ja? Das wird der Grund sein, warum sie beginnen, bei dir, mit dir zusammenzuarbeiten. 250.000 Euro zu investieren, das ist der Weg. Ich will wissen, was ist anders dadurch in ihrem Leben? Also, wir verkaufen nicht die Lösung, dass sie das investieren, sondern das Ergebnis. Was ist dadurch anders in ihrem Leben? Sascha. Und wir verkaufen auch nicht uns. Ja. Es ist aber auch so, es sind auch Kunden, die schon irgendwo betreut sind. Und die sind halt eben einfach nicht gut betreut, um es mal nett zu formulieren. Auch wenn diese Kunden in meinen Augen so viel vermögen haben, sind die halt nur irgendeine Nummer. Das ist das. Das ist ein Pain Point. Also, das ist mein Schmerzpunkt, dass ich da nur eine Nummer bin. Genau. Aber meine Meinung nach, Sascha, da geht es darum, dass sie dir vertrauen. Also, ja, sie sind eine Nummer bei anderen, aber sie kommen zu dir, weil sie dir vertrauen. Und wir brauchen immer beides. Wir brauchen, dass sie uns vertrauen, aber wir brauchen auch, dass sie diesen Bedarf haben. Wodurch ist mein Leben anders? Diese beiden Sachen müssen aufeinander treffen. Und die Programme vertrauen. Aus dem Metode vertrauen. Ja. Okay. Dann noch zurück zur Silkesfrage. Und danach machen wir noch mit dir ein bisschen über Produkte spinnen, damit du für nächste Woche Sascha etwas ausarbeiten kannst. Noch was. Mit Annette und mit Deborah und mit Sascha machen wir auch schon mehrere Produkte. Weil sie schon die Menschen um sich herum haben, die müssen sie nur abholen. Aber für die anderen, bevor du nicht ein großes Coaching-Programm hast, ist das noch nicht der Punkt. Silke hatte da auch nämlich eine Frage dazu. Also, Silke, nochmals. Warum, wie sagst du, dass du Wunschkunden-Interview aufnimmst? Weil du einfach sagst, ich möchte genau deine Sprache, also ich möchte das gerne aufnehmen, ob das geht. Das ist nur für mich nicht öffentlich gemacht. Das ist für mein Marketing. Und weil ich nicht so schnell schreiben kann, möchte ich das gerne aufnehmen. Das ist schön, ja, genau. Einfach so. Weil, genau, das mit dem Schreiben sind die meisten ja auch einverstanden. Also eigentlich alle. Ich habe noch nie jemanden gesagt, nein. Udo Kati Brückebau. Ich kenne es halt nur nicht. Und deswegen, ihr habt damit auch gute Erfahrungen gemacht. Und dann übernehme ich das. Ich habe bis jetzt einmal einen Nein bekommen. Das war auch gut. Das ist gut, ja, das ist entspannter. Und dann, Silke, jetzt geht es darum, dass du zuerst ein großes Programm entwickelst. Ja, aber das kann diese Stadt 80 Stunden, 60 Stunden arbeiten, ein großes Programm. Ein großes Programm soll ein Wert von 5.000 bis 10.000 Euro sein, was du vielleicht am Anfang für 3.000 verkaufst. Das ist jetzt wuscht. Aber wir brauchen zuerst so ein großes Programm. Weil, was viele Menschen machen, dass sie so kleine, kleinpreisige Produkte anbieten. Aber dazu brauchst du einfach eine Masse, wenn dahinter noch kein großes Programm ist. Ja. Und am Anfang, wenn wir diese Vorlagen noch nicht Intus haben, oder wie man ein Werbetext schreibt, oder ein Facebook-Werbung schreibt, ist ein Ding der Unmöglichkeit, eine Masse zu verkaufen. Ja. Und deshalb zuerst mal ein großes Programm zu haben, 8 bis 12 Wochen, ja, mindestens 3.000 Euro. Und erst dann können wir das Programm, erst dann können wir über andere Sachen nachdenken. Und das könnte auch offline schon klappen. Ja. Der Plan. Also von diesen 30 Leuten, ja, könntest du jetzt sicher 7, 8 Leute als Kunden gewinnen? Ja, ich spüre das auch immer wieder, ja, das stimmt. Und deshalb ist es wichtig bei dir, dass du die 40 Leute aufschreibst, die du im Herz hast. Ja. Wem könnte ich helfen, auch bei dir Annette, die Menschen, die sich jetzt gemeldet haben, oder über wen denkst du regelmäßig nach, ja? Oder was ist mit der Person, ich möchte gerne da mit dir reden, oder ich habe Bock mit ihr zu reden. Genauso Silke hat diese Liste auch zusammengeschrieben. Weil wenn wir das zusammenschreiben, dann fügt Gott immer wieder auch noch welche dazu, ja? Und wir haben nie das Gefühl, ich kenne keinen und woher kommt der nächste Kunde? Weil die Liste ist da. Ja, das ist wirklich wahr. Wir fallen immer mehr Ärzte auch ein. Sogar ein mit der, beim ersten Facebook-Kontakte. Als ich damals das Falsch geschrieben habe, was ich jetzt beruflich mache, ich mache mehr heraus aus der Zahnärztin, und auf die bin ich gestoßen. Genau. Und damals. Und dann kommt immer mehr, ja. Also am Anfang das erste große Produkt ist wichtig und danach kann man spielen mit anderen Sachen. Und da bist dahin bitte nicht. Wir müssen auch lernen, wie man 3000 Euro Produkt und 5000 Euro Produkt verkauft, weil das ist ein bisschen anders als 300 Euro oder 300 Euro Produkt. Ja? Ich dachte offline machen wir auch klein oder alle möglichen Themen. Also dann eher... Nein, alle möglichen Themen, die auch nicht zukommen, aber für 3000 und 5000. Ach so, das muss nicht alles ein großes Programm sein. Alles muss ein großes Programm sein. Ah, aber verschiedene Themen können sein. Ja. Ah, okay, ich dachte immer, es muss alles ein Thema werden. Am Anfang kann es sein, dass du fünf Themen kochen wirst. Ja, so bildet sich das auch ab, ja. Also am Anfang war das so, dass wir sehr oft eher Kochen gemacht haben, ja, von Unternehmen. Aber wir haben ihnen geholfen, das ihnen geholfen haben, die Berufung rauszufinden, weil der eine war Visionär, meistens der Mann, oder umgekehrt, aber meistens der Mann, die Frau war bodenständig und die haben an einen der echt die Zähne ausgebissen. Und wir haben ihnen geholfen, beide die Berufung rauszufinden, wie sie einem der Kochen, das Gleiche, wie wir mit euch, ja. Und dann haben sie einmal gesagt, wir sind ein unschlagbares Paar. Ich habe mich einfach erkannt, dass da, wo sie eben ihre Streit rein haben, das da die stärkste Synergie liegt. Ja, das ist so black and white. Ja, das eine war, da kamen sie und da waren sie wirklich in Auto entschieden, und dann haben sie dann gesagt, 25 Jahre eher, wir trennen uns und halbe Woche später kann man mit den unschlagbares Paar und sie haben auf einmal in 3 Monaten ihren Bauernhof umstellen können, was sie schon über 10 Jahren versuchten. Wir haben dann ging das in 3 Monate. Ja. Also am Anfang kochtest du 5 Themen offline vielleicht. Ja. Und dann kriegst du auch raus, weil du wirst sehen, eher, oder Business oder Coaching, wir haben immer das Gleiche gemacht, das ist deine Berufung. Aber sie kam mit unterschiedlichen Problemen rein. Und das ist das, wenn du das erlebst, ich mache immer das Gleiche. Das ist das, was bei dir einfach eine extrem große Souveränität gibt. Und dann denkst du darüber nach, und worüber will ich immer reden? Und ich wollte nicht immer über Paar reden. Also ich wollte nicht über Paar reden. Ich wollte nicht immer über Ehe reden. Sondern für mich ist Business einfach. Da habe ich meine Mission, da habe ich meine Berufung. Und das wollte ich. Aber wenn wir diese Sachen nicht ausprobieren, dass wir mehrere Sachen ausprobieren, woher soll das wissen? Viele Christen sagen, ja, wie soll ich mich für eine Geschichte entscheiden? Ganz einfach, 5 machen am Anfang. Und dann weißt du Ehe. Weil wo du mit dem kleinsten die Sachen, die du hast, wo du mit dem kleinsten Aufwand das Meiste bewirkst, da zieht dein Herz hin. Da öffnen sich die Türen. Aber wenn wir diese 3, 4, 5 Sachen nicht machen am Anfang, ja? Also es ist Ding der Unmöglichkeit, aus dem Steg reifen, das sagen zu können, dass ich das bis zu meinem Heim, bis zu meinem Heimgang mache. Also das ist schon der Gedanke macht, einen Lame. Ja, genau. Und habe ich ja schon ein bisschen Vorlauf in der Beratung und so weiter. Und es ist aber trotzdem ein Prozess. Und ich merke, ich habe heute gekocht, das kann ich noch als Gutes mit reingeben. Und das war eben auch die Lehrerin, die weniger arbeiten will. Wir haben das wieder mit der Zeit. Und es läuft so leicht, so schön. Und ich habe so Freude jetzt schon. Manchmal nehme ich schon Videos auf. Bei Zoom kann man jetzt ja so schöne Clips machen. Und dann werde ich in den Urlaub gehen. Und dann habe ich sie ein bisschen gucken. Und ich dachte schon, ich habe sie jetzt so formuliert, dass ich denke, das passt auch für andere Themen, die mir da schon so spielerisch durch den Kopf gehen. Mit meinem Aoristenbrille und so weiter. Und also das ist der einfachste Teil letztendlich, das ganze Verlauf ist viel schwerer. Aber das dann in der Umsetzung, das beschlügelt mich auch gerade, dass ich eine jetzt gotschend darauf und... Also offline, wirklich alles, was auf uns zukommt. Nur wenn wir rausgehen online, zum Beispiel mit dem Kalender, dann nehmen wir ein Thema oder so ein parallelees Thema wie bei Monika. Ehe und Sexualität oder Nähe. Weil das ist jetzt nicht ganz unterschiedlich, sondern Teil von dem Großen. Und da gehen wir nur mit einer Sache raus. Ja, und das dauert beim Jahr. Ja, in einer Woche. Eine Woche. So lange. Und dann geht es um die Zeit. Und dann geht es um die Zeit. Und dann geht es um die Zeit. Und dann geht es um die Zeit. Und dann geht es um die Zeit. Und dann geht es um die Zeit. Die Woche noch. So lange. Ich bin sehr gespannt. Es geht ganz leicht und schnell. Ja. Und dann mach ich ein Workshop da raus oder mal gucken... Immer raus einem Thema. Also wenn ich ein Thema testen möchte, um das jetzt gut ist, oder abend kommt, dann mach ich immer ein Workshop. und dann ist das ein Udderplan. Okay, danke dir, Silke. Ich danke dir. Andrea ist ganz leicht, herz ich, sag mal. Ja, ich habe gerade viel Gutes gehört, ich bin ein bisschen busy, weil ich habe vor kurzer Zeit erfahren, dass ich morgen fliege. Und das ist gerade immer alles kurzfristig und meine Familie hat 1000 Fragen. Ja, genau. Aber ich bin hier, trotzdem, weil ich so interessiert bin und ich nicht loslassen kann gerade. Ich habe eine Frage tatsächlich so. Und zwar, ich habe eigentlich alle Coaching-Pakete schon mal verkauft. Die 10.000, der 6.000 und auch die 3.000. Und ich ziehe immer wieder Menschen, also ich arbeite ja eigentlich auch mit Jesus. Also viele Menschen bekehren sich dann auch während der Coaching. Also entscheiden sie für Jesus, mir gefällt das Wort bekehren nicht, aber entscheiden sie für Jesus, den Weg zu gehen. Und ich habe einfach immer wieder, aber wenn ich die Menschen in meine Coachings einhalle, ich habe gerade heute auch wieder jemand, dann machen wir dieses Programm, das ich eben habe. Und heute, ja, ich arbeite einfach mit Jesus. Ich erkläre das Ihnen auch. Und sie schauen mich dann mit so großen Augen an und sagen, ich mache mal mit, oder? Und plötzlich habe ich so gemerkt, ich habe irgendwo dort noch ein Strackel, du hast vorhin gesagt, sei offen, sei offen. Für alle Menschen sei nicht irgendwie so eingekapselt. Und trotzdem ist vieles von meinen Dingen, die ich weitergebe, halt einfach mit Jesus. Und lustigerweise wirklich so, Änderprogramm laufen die mit Jesus mit. Das erb ich sehr oft. Und ich habe auch sehr viele Christenfrauen. Sollte ich jetzt irgendwie das ändern, oder sollte ich mich klar fokussieren, weil lustigerweise habe ich ja immer auch wieder Frauen, aber ich merke da, es ist für mich immer ein bisschen eine Überwindung, sie ins Boot zu holen, irgendwie. Weil ich doch sehr spezifisch einfach mit den Tuls Gottes arbeite da. Also, ich würde Jesus nie als Bedingung stellen, weil ich einfach gleichheitsliebend, ja. Und wenn jemand mir eine Bedingung stellt, da gehe ich auf die Barrikade. Nein, nicht bei mir. Aber es hat einfach Dinge, die ich erkläre und sage, ich mache es mit Jesus so. Also, ich vergeb jetzt zum Beispiel, ich habe viele christliche Werte auch in meinen Coaches. Und ich sage, ohne Vergebung geht das nicht. Und dann, umst du da nicht weiter, oder solche Dinge weitergebe, weißt du? Und weil einfach oft auch Blockaden da sind. Und ich spüre oft in meinen Coaches, dass die Blockaden zuerst gelöst werden dürfen, bevor sie einfach weiterkommen, weil sie sich sonst so. Und da erlebe ich viel Gutes. Aber eben, die Frage ist wirklich spezifisch, sollt ich mein, in der nächsten Zeit, das wirklich auch Kristine ausweiten, die Zielgruppe auch da spitzhalten, oder soll ich das offen behalten und einfach meinen Werten, so wie ich es einfach mache, weiterführen? Oder soll das nicht neutral werden? Also, alles, was funktioniert, das würde ich nicht verändern. Also, wenn etwas jetzt so, wie du kommuniziert, funktioniert, würde ich nicht verändern. Okay. Und denkt daran, wir haben erst vor drei Jahren, oder so uns online für Christen spezialisiert. Davor hatten wir 50% bekennende Christen und 50% nicht. Ja? Es ist wuscht. Auf Facebook, weißt du, bin ich einfach immer, ich bin schon seit zehn Jahren dort in Facebook, und ich gehe immer, das war bevor ich coachte, hatte ich auf dem Herzen, Ermutigungen weiterzugeben. Ganz unkompliziert. Und klar haben die meinen Wert immer in sich, ohne dass ich das aufdränglich, ich habe so die natürliche Gabel des Enfants gelisten, ohne dass ich das aufstülpen muss. Und dann hören mit die Menschen auch zu, so bin ich unterwegs. Und das ist auch mein Struggle, jetzt muss ich das plötzlich drehen, richtig im Coaching ein bisschen, und eine Zielgruppe, obwohl ja meine Follower eigentlich gewohnt sind, die Ermutigungen zu hören. Ich habe jetzt auch mit diesem blöden Namen, Alteckbox, den ich 60 Tage nicht ändern kann, aufgehört ins Netz zu gehen. Ich so den Ablöscher hatte von diesen, ich kann es nicht ändern, das ist aber eigentlich meine Lieblingsplattform, ich stragele gerade ein bisschen, ehrlich gesagt. Also Andrea, wir müssen besprechen, was ist das, was du wirst, wenn du wenige arbeiten möchtest, bei dir ist das auch ein Thema. Ja, ja. Dann geht es darum, wirklich fokussiert die, ich sage immer wieder, die E-Sekunden anzuziehen. E-Sekunden sind für mich die Menschen, die in die Umsetzung gehen, die voll begeistert sind, die dankbar sind, die alles aufsaugen wie ein Schwamm. Und umsetzen. Und wirklich umsetzen. Das ist für mich ein E-Sekunde. So wie ihr. Genau. Und wir sollen einfach bei dir, wenn du sagst, okay, das Ziel ist das, eine Gruppe, weil das ist das, was Sie besprochen haben, eine Gruppe zuerst mal zu schaffen, mit dem Programm, wo du 10.000 Euro bekommst. Ja. Fokussierst du in dem nächsten Monat nur darauf, dass diese Gruppe voll ist. Okay. Da machst du halt weniger Ermutigung, weil kein Mensch soll das von dir erwarten, dass du jeden Tag ermutigst in Facebook. Das ist auch eine ekelste Leidenschaft, weißt du, ich habe eher Mühe, jetzt plötzlich im Moment ein Kopfstruggle, das auch plötzlich eine Coaching-Strategie-Zielgruppe zu machen, als das natürlich zu geben, was ich eben habe, die Menschen zur Mut, weil sie hören mir zu, ich habe oftmals 1.000 bis 2.000 Menschen, die dann am Schluss zu hören oder zu sehen. Und dann spüre ich einfach, das ist auch meine Leidenschaft. Ich predige eigentlich gerne, ich gebe das in Phongelium, so gerne weiter, eigentlich auch. Und diese Menschen ergäben sich dann auch aus, sind auch gekommen ins Coaching jetzt teilweise. Da ist eben die Frage, wie kann ich das mich entlasten, dass das ganze strategische nicht gerade im Moment nicht so im Weg steht. Irgendwo habe ich einfach einen Struggle und ich kann das nicht so ganz, wenn ich offline ist, ist das kein Problem, auch nicht online habe ich mich einfach seit 10 Jahren irgendwie anders positioniert, jetzt muss ich umdenken. Und ich glaube, da habe ich ein bisschen, kann das auch natürlich laufen, aber ich weiß so eben, kann ich eine Zielgruppe erreichen mit meinen Herzen, indem ich das tue, was ich liebe und ziehe da auch Kunden an, oder ist das eben das Wischiwaschi, wie bringe ich das und reinholt. Das was sie machen, ist das natürlichste der Welt, nur wir haben ein Fokus. Weil wenn jemand so viel arbeitet, ja, das Problem ist da, dass wir auf viele Sachen fokussieren oder auf nichts fokussieren. Und es geht jetzt, das ist das natürlichste der Welt, ja, es gibt dieses in Epheser 1.17, dass der Vater uns den Geist der Offenbarung gibt, ja, damit er die Augen des Herzens öffnet, damit wir drei Sachen wissen, unsere Berufung, dann zweite unsere Erbschaft, dritte die Kraft, die bereits jetzt schon in uns ist. Und also diese Herzen der Augen, also die Augen der Herzen zu öffnen, heißt es, also wir können auch nicht schielen, ja, das heißt auch, dass wir auf eine Sache fokussieren. Weißt du, ich muss dir ganz ehrlich gestern, ich habe bis jetzt gecoacht dass sei wirklich das, was ich tun soll. Nun, wenn ich ehrlich bin, eben, ich predige leid, ich mag dich gerne und daraus ergeben sich eben die Kunden. Also ich habe noch nie mir gehabt, auch durch unsere Online-Church, Coaching-Church, wo ich gegründet habe, vor zwei Jahren, die habe ich, habe ich eine Online-Church gegründet, wir sind jetzt 20, 23 aktive Mitglieder, daraus hat man sich auch Kunden ergeben. Das ist einfach so den natürlichen Flow, ich erzähle aus meinem Leben, und es passiert einfach so, und dann kriege ich die Kunden, und ich habe mich echt gestraubt und werde ich eine Predigerin, also sollte ich anfangen zu sehen, wie soll ich das anpacken? Bin ich im Coaching wirklich richtig? Ich habe immer gecoacht und bleibenschaftlich, aber ich habe im Innerlichen Struckel, vielleicht auch gerade, weil die Zeit, wo wir stehen, ich weiß nicht, irgendwas ist da, und ich bin ein bisschen gespalten zur Zeit. Andrea, vor zwei Wochen haben wir doch ein Gespräch gehabt, weil du ja wegen dem Thema im Gemeinde, ja nicht sehr zufrieden war, zu dem, dass die Menschen wirklich zu verändern kommen. Aber weißt du, ich habe umgesetzt, ich drehe, und ich habe es auf den Punkt gebracht, und die Menschen haben 100 Grad umgeträgt, und ich war so erschrocken, dass die haben gesagt, du hast recht, das war ein Miss, wir wollen umdrehen. Und das war so schockierend, positiv, dass ich das, was du gesagt hast, ich habe es einfach genommen, umgesetzt, und es hat funktioniert. Und seitdem bin ich jetzt ein bisschen nervös, also seitdem habe ich eine riesige Freude, aber ich bin auch ein bisschen nervös, was tue ich gerade, was passiert da gerade? Aber vielleicht musst du... Du sollst jetzt nicht, du sollst jetzt Andrea nicht entweder unterdenken, sondern wenn dich Predigen zieht, dann predige. Wenn dich Coaching-Kunden sich ergeben, dann Coache. Okay. Also nicht entweder oder, sondern beides kannst du ruhig machen, oder ein Drücktes oder ein Viertes, kannst du auch machen. Es geht jetzt nur darum. Die Ergebnisse musst du dann anschauen, also was sind die Früchte? Weil an den Früchten werden wir erkennen. Und das ist ein und das du in diesem ausprobieren, in diesem laufen lassen, die Dinge einfach erkennst. Da ist mein Herz, da möchte ich mein Fokus legen. Ja, ist klar. Aber du hast recht, es würde sich eigentlich auch ergänzen, wenn ich das laufen lasse. Ja, ergänzt. Also predige ja auch in unserer Coaching. 24. Ja, das ist ein Film. Ja, das ist ein Film. Ja, wie der Franziskus von Assisi gesagt hat, wir effektivisieren 24 Stunden am Tag. Und wenn wir sein muss, dann sagen wir auch was dazu. Ich danke euch. Und das mit der Silvia, den Impothel, wir sind eigentlich auf eine Gruppe, die ich gerade versuche, zusammenfühle, ist das auch die Lösung, eventuell. Ja, ich werde das bewegen in meinem Herzen. Ich danke euch von Herzen. Also was ich wichtig finde bei uns allen, wir sind Unternehmer. Du triffst die Entscheidung und du machst die Spielregeln. Und wir sagen nie, du sollst so ein Business aufbauen. Ja, weil wir euch nicht berufen. Und das kann nie funktionieren. Sondern, du darfst für dich rausfinden, was ist das, wo dein Herz aufgeht, was du immer machen möchtest. Und dann hilft es, wenn wir nicht in diesen Entweder-Oder-Denken, sondern einfach mal machen, ausprobieren, wo tun sich Türen auf, wo ist es leicht, wobei wirke ich mit dem wenigsten Aufwand etwas. Und, dass wir unsere Zeit schauen, weil wir alle ein bisschen gefährdet sind. Einige mehr, einige weniger. Das ist zu viel machen. Und sobald wir es nicht mehr, ist es nicht Gottes Wille. Ja, ausgehend. Danke, Reinhard. Übrigens, es wird ein Tipp. Also, ich habe wirklich gestaunt. Danke. Danke euch. Danke schön. Dann, Sascha. Kannst du noch diese zwei Empfehlungen noch, also, wenn wir darüber reden, wenn wir darüber nachdenken, über andere Produkte bei dir, ja? Dann hast du welche Empfehlungen möchtest du am liebsten machen? Ich habe, also, Musterdepots, die ich seit Jahren mache, die funktionieren eigentlich immer gut. Also, das würde ich gerne machen. Und auch mit den Vorempfehlungslisten, mit denen ich immer arbeite, bzw. die ich weitergebe an Berater oder Kunden. Warte, warte, Musterdepots, das musst du jeden Monat erstellen, neu, oder? Ja, das muss man auch anpassen, ja. Zumindest vierteljährlich. Vierteljährlich. Okay, weil dann wäre das wie ein Abo-Modell. Genau. Und dann gibt es davor etwas, wo du die Strategie von dir weitergibst, wo du deine Werte weitergibst, wo du klarmachen kannst, warum deine Empfehlungen besser sind als sie von der Bank oder als sie von großer Gesellschaften. Gibt es so etwas? Ja, ich gehe nach klaren Regeln vor, die unabhängig sind von den Anbietern. Die Anbieter finden das eigentlich gut, aber manche eben nicht, weil der geht es nicht um Größe sondern wirklich um Leistung. Und was ist der Unterschied, wenn Chatchi Pity gefragt wird und du? Also das müssen wir auch ausarbeiten, ja? Ja, Chatchi Pity kennt nicht die Details, also das ist ein guter Punkt, danke dafür. Chatchi Pity kennt nicht die Details von der Strategie von den einzelnen Vorgesellschaften, mit denen ich im persönlichen Kontakt bin. Und ich bin total gut vernetzt im deutschen Vormarkt mit den ganzen großen Gesellschaften. Und ich kann zu den Strategien in der Tiefe auch zum Teil Dinge sagen, die so nicht bekannt sind. Also nicht bei Chatchi Pity. Okay, das heißt, dieses erste Schrittprodukt sollte etwas sein, also Insiderstrategien, ja, so was ähnliches, aber nicht zu nennen, aber Sie wissen, dass das ist. Ja, so in die Richtung, genau. Ja, ja, also mitst, genau. Und dann, die Fortsetzung sollte sein, dieses vierteljährliche oder monatliche Abo. Und dann, schrei mal einfach deine Gedanken, was ist dein Versprechen? Wo stehen Sie, also fünf Sachen vor dem ersten Produkt und fünf Sachen nach dem ersten Produkt, wo es um deine Strategie geht. Also das ist nur, nicht nur, das ist eine Strategie, damit Sie verstehen, wie das funktioniert. Warum Sie dir vertrauen können, besser als Chatchi Pity oder größer Gesellschaften, wo Sie nunmehr sind, ja? Sascha? Ich bin da, ich schreibe es nur mit, ja, Chat. Und dann, diese Depot- Empfehlung von dir vorher und nachher, einfach fünf Sachen, was Sie vorher haben und was Sie nachher haben. Und das schickst du mir zu und dann können wir beim nächsten Mal in Detail. Also was Sie vorher haben und was Sie nachher haben, was Sie vorher haben. Ja, also das Versprechen deines Produktes möchte ich wissen dadurch. Ja, das habe ich. Okay. Und die dritte Idee, was du hast mit den Beratern, ja, was ist dann das wäre, was ist dann da dein Versprechen, also wo stehen die Berater jetzt und wo stehen sie nach dem Coaching oder nach deinem Weiterer? Da habe ich schon, da habe ich in einem Satz mit sieben Schritten zum persönlichen Erfolg im Investmentsgeschäft. Ja. So in der Richtung. Ja, ich verstehe, das müssen wir noch ein bisschen spezifischer machen. Ja. Und dann, diese drei Sachen arbeitest du ein bisschen raus und dann reden wir darüber noch, ja. Also was mein Versprechen ist und die Strategie. Okay. Es ist genug, wenn du zu jedem eine Seite schreibst. Also für die Berater, für Kunden und was war jetzt noch der dritte Punkt? Also am Anfang war quasi die Strategie zur der Po-Empfehlung und deine der Po-Empfehlung vierteljährlich, das gehört zusammen, das ist ein Ding. Plus haben wir noch die Beratung von den Finanzberater mit deinen Empfehlungen und da muss reinfließen, dass du der Vorsitzende bist von dem und dem, also da müssen all diese Sachen reinfließen. Okay. Deine Kontakte Insiderwissen innere Strukturen und solche, das muss alles ganz klar drin sein, ja. Mhm. Weil das ist der Vorteil von dir, was andere nicht haben. Ja. Okay. Und du schickst zu. Danke. Ja, ich schickst zu. Aber nicht morgen um acht. Halt Nord, Kalk. Danke. Für die alle Stunden. Okay. Dann sind wir durch. Zirka, hast du Feedback, also die letzte Runde oder hast du noch eine Frage? Ich habe noch wegen Termin am Montag Strategiefrage wieder nochmal kurz für den Überblick. Hubschrauber sich drauf. Ich habe da dann ein Gespräch mit einer Ärztin, die wahrscheinlich auch, also die dann die Privatleistungsgeschichte macht. Da mache ich einfach mit ihr alleine jetzt ein großes Programm. Ich denke, die wird das buchen. Yes. Genau, brauche ich nichts weiter bedenken. Ich mach das einfach damit. Ich warte noch auf andere Ärzte, weil das sieht nicht danach aus. Also du kannst sobald du zwei Menschen, hast innerhalb von zwei Wochen, kannst du eine Gruppe starten mit zwei Menschen. Ja. Ja? Dann warte ich noch vielleicht ein bisschen. Ich will nicht warten, losgehen. Weil dir ist das wichtig. Du hast 30 Leute, davon kannst du jetzt kommende Woche wirklich drei Menschen, die sich locker gewinnen. Dann hast du locker die 10.000 Euro Einnahmen losgehen. Also nicht warten. Gut, also mit der stieg ich dann ab, schick in die Rechnung am Montag. Wenn alles durchgeht, so wie ich denke. Und dann mache ich mit ihr erstmal Einzeltermine und wenn dann noch wer zukommt, dann kann ich später sie ja noch zusammenführen. So mache ich es. Ja, und wenn du die jetzt eins zu eins bei gratis beide, ist auch gut. Ja, gut, dann habe ich lockerheit und trotzdem im Plan. Das ist gut, ja. Glaube, das war's. Danke. Sehr gut. Dann zwei organisatorische noch. Gerne immer unsere E-Mail info.at-fan bittest-gerfink.eu benutzen und nicht sieh's ja. Sonst bekommt nur sieh's ja. So wie es im Bittchen Bereich drin ist. Montag fällt aus und machen wir dann am Mitwoch und Zehn Verkaufskoll und da wollte ich quasi den dritten Teil machen. Also alle nicht da waren. Letzten Montag und den Montag davor haben wir den Verkaufsleitfaden erste, zweite, zweite Fase durchgemacht. Jetzt kommt das Geld und diese drei werden wir auch unter den Verkaufsleitfaden reintun und wir haben extrem viel auch diesen letzten Teil gemacht wo du sagst mein Angebot ist und wir werden daran arbeiten. Also da haben wir sicher Zehn Beispiele gemacht. Unbedingt anschauen weil es extrem viel hier, das ist total wichtiger Teil. Ja und jetzt dann nächste Woche am Mitwoch statt Montag und dann den Verkaufskoll umzehn. Ja? Ja? Und dann was nimmst du heute mit Fassade über Helfen? Moni? Ja ich meine E-Mail war noch nicht dran. Ich weiß nicht ob das heute noch ist oder? Eine E-Mail, ja. Ich dachte ich habe alles. Ja da hat sie auch noch was geschickt von Ja wegen den vielen Sachen die du machen könntest. Ja das ist ja nur ein letzter Punkt gewesen davor eher mit dem Workshop, also dass da jetzt kein Flyer mehr machen würde. Ja ich weiß. So noch. Das ist noch viel alte. Also gestern Abend habe ich es geschickt glaube ich. Ja. Also du kannst auch ein einziges Rehl machen für das Workshop und dann wenn jemand mir Infos haben möchte, dann gibst du den Link von diesem Rehl weiter. Okay, aber jetzt nicht jedes zweite Rehl für den Workshop machen oder so? Ich würde schon also ich würde die Workshops entweder 1 zu 1 Gespräch zu dir oder Workshop bewerben. Sag mal also in den Reals entweder was? 1 zu 1? 1 zu 1 Gespräch, also Kennlern Gespräch mit dir, also wenn du so weit bist dann schreib mir eine DM und wir reden darüber wie du das lösen kannst, also 1 zu 1 oder Workshop. Also immer irgendwo hin die Mädchen weiterführen. Ja, ja genau. Okay, aber jetzt ohne digitalen Flyer weil da frisst irgendwie so viel Zeit das passt mit Insten und so. Genau und die Reals klar, du hast mir jetzt noch ein paar was, oder halt ich halte mich mehr an den Text an die Vorlage, aber insgesamt passt es so vom, ja. Okay, und selbst richtig gut du hast gute Ideen, ja. Danke. Ja, ich bin gerade auf 6 ist ja jetzt auch nicht das allereinfachste Thema. Also ich krieg da auch schon das ist ja auch viel zu früh zu viel oder zu wenig gesagt so und da halt irgendwie was. Ja, ja, wer gute Ideen habt immer her damit. Also genau. Und das nächste. Dann ist die Re-Schlachten so einfacher. Ja, ja. Wobei Investment wäre auch nichts für mich, da bleibe ich lieber beim Sex. Genau, noch kurz zu dem Programm aber das können wir auch der nächste mal reden. Mir ist noch nicht klar was ich in diesem Workshop dann wirklich verkaufen möchte eigentlich oder halt klar die sollen dann Erstgespräch buchen oder halt sich ausmachen, aber das Programm dahinter ist mir halt noch nicht klar und auch ob ich quasi für Intimität in der eigene Gruppe haben werde und für Ehe retten eine zweite Gruppe oder ob das das Gleiche ist. Aber sonst können wir da auch nochmal ein anderes mal reden. Das ist schon jetzt wichtig. Also wenn du Ehe machst dann musst du dazu ein Ehe Workshop anbieten. Also wenn du im Reel Ehe Themen nutzt, allgemein dann musst du ein Ehe Workshop machen. Wenn du Intimität machst in dem Reel dann Workshop ist auch Intimität und du hast jetzt ein Workshop für Intimität entschieden und da hast du schon 8 Anmeldungen und dann möchtest du noch Fremde. Deshalb würde ich jetzt Ries machen 2 Wochen lang und dann hast du noch Termin oder so was ähnliches. Dann würde ich jetzt nur Intimität machen 2 Wochen lang. Okay, alles klar. Und danach die Gruppe starten nur zum Thema Intimität und diese Ehe retten Programme mache ich dann eigentlich gar nicht. Also nach dem Workshop verkaufst du dein Intimitätprogramm. Ja? Aber du wirst so wie Annett Menschen anziehen die zum Beispiel ein Mann bei Annett gesagt hat ich bin in Trennungsphase also ein anderes Problem ob das für mich auch geeignet ist und das ist auch Kunde aber du holst sie halt getrennt ab. Ja, okay. Ja, passt. Alles klar. Super, danke. Und die Intimität machst du dafür jetzt schon ein Programm überlegen vorher nachher und die drei Meilensteine und dann können wir konkret darüber reden. Okay, aber diese bei dem Ehe Dingen dann auch, oder? Ja, beides machen wir beides. Alles klar. Ja. Das ist das auch beantwortet. Und dann, dass du so viele Sachen hast zu Hause, ja? Ja. Und Stahl und Garten und alles. Also ich habe dir schon das beantwortet. Wegen Vorschriften würde ich einen österreichischen Verein gründen. Weil du dann nicht die Auflagen hast was in Deutschland übrig ist. Das habe ich glaube noch nie gehört. Kannst du mir noch was, oder weißt du wann du mir das gesagt hast? Also in irgendeinem Amni? Das ist nicht mehr aber ich habe gesagt dass die Vereine die österreichische Vereine haben nicht die Auflagen. Also man muss nicht eine siebenköpfige Vorstands- und nur zwei. Okay. Kannst deswegen auch nicht abgewählt werden, also du und dein Mann. Du kannst ganz normale Küche nutzen für Vereinszuwecke und da musst du nicht diese Auflagen haben wie für die Gastronomie. Okay, cool. Deswegen machen ja die Gemeinden in die Ortschaften alles über Gemeinde und können sie viel einfacher etwas verkaufen auf der Straße wie die Wirtschaft. Aber wir machen keine Vereinsberatung sondern wir wurden auch beraten wir haben zweimal 3.000 Euro dafür bezahlt. Ja, da muss man sich schon sehr gut auskennen. Damit sie danach nicht sagen du bist doch gar kein Verein, sondern du bist ein Unternehmer. Aber ich wollte sagen wenn du diese Sachen zu Hause machen möchtest eigentlich war so, dass ich gesagt habe beginne einfach in einem Wohnzimmer. Wenn da 8 Leute kommen mach einfach die Themen die du machen möchtest und finde heraus was ist das was du regelmäßig machen möchtest. Also du musst zuerst nicht Verein machen. Du musst wir haben unsere 7 Jahre lang in unserem Wohnzimmer unsere Workshops gemacht. Wir waren überall unterwegs in ganz Deutschland in Wohnzimmern. Dann waren 15 bis 20 Leute in einem Wohnzimmer und so haben wir alles aufgebaut. Ohne Verein ohne Vorschriften einfach nur Wohnzimmerhopping gemacht. Okay, alles klar. Immer ohne Technik immer ohne Vorschriften ohne Firma ohne alles einfach beginnen machen ausprobieren und dann spürst du das gefällt mir. Alles klar. Hat geholfen? Ja, sehr. Dann haben wir jetzt alles. Dann was nimmst du heute mit Versatthilge Haufen? Eine. Da würde ich jetzt gleich aufgreifen von der Moni nochmal, weil das mich ja auch mit betrifft. Gerade mit den Themen ausprobieren. Weil wir haben ja auch schon mehrere Themen und ich spüre auch immer mehr und ich habe jetzt gerade wieder ich habe morgen wieder meinen Dienst bei den Senioren, dass da jetzt auch was dran sein kann. Und jetzt war meine Frage ich mache ja jetzt dieses plötzlich allein diesen Workshop. Ich mache das aber als Gruppen Workshop, richtig? Ja. Nicht alles. Und dann ist die Frage, ich habe jetzt auch begonnen diese Woche ein bisschen und nächste Woche ein bisschen mehr das in meinen Morgenvideos mit einzufließen und das auch noch ein bisschen zu lassen. Aber schon ziemlich neutral behalten, aber manchmal auch auf den Punkt. Und dann ist die Frage, was dann als wie soll ich sagen, als nächstes entstehen darf. Also ich tut den Workshop ja eh vorbereiten, also da ist ja schon so gut wie fertig. Wart jetzt noch auf die Rückmeldungen Anmeldungen. Würde den dann in zwei Wochen starten? Unbedingt. Also drei Termine dann auch, also jede Woche einen. Und parallel könnte ich aber davor schon beginnen, sage ich mal mit einem entweder anderen Thema noch oder diesen 31-Tage Instagram-Kalender, was am Anfang besprochen wurde. Also das triggert mich auch langsam, weil ich einfach auch diese mal neue Zielgruppe, weil ich habe ja jetzt immer, ich bin immer noch in diesem Bestehenden wobei man ja gesagt haben wir holen dort erstmal die Menschen raus, für die ich zuständig bin aus meinem Bestehenden Drei. Aber was ist da das nächste? Anet, warte ein Moment. Ich möchte euch ein bisschen Ausblick geben. Also mit einem Workshop, was ihr aufnehmen, das ist wie ein Asset für unsere Firma. Also das ist etwas, also zum Beispiel, wir haben jetzt diese Identität, drei Identitätschips für die 1000-Euro oder 750-Euro für die, die schnell buchen ja, angekündigt. Und wir werden das jetzt beginnen und das kann ich danach in jedem Monat, wenn ich will ankündigen und dann können die Menschen da reingehen und genauso wenn du diese Aufnahme machst, Anet, jetzt bei dem Workshop ja, so dass nur du sichtbar bist, dass wir dran hier noch zeigen wie das geht, damit die anderen nicht sichtbar bin, sind, dann bauen wir Sachen auf, die für uns arbeiten. Das ist das, was ich euch sagen möchte. Einmal mache ich ein Thema, einmal mache ich ein Workshop und jetzt diese Woche, Herr mindestens fünf Leute, im Nachhinein gesagt, sie möchten das bekommen. Ja, weil sie erst jetzt die E-Mails gelesen haben, die wir letzte Woche ausgeschickt haben. Und dann als nächstes können wir Werbung zum Beispiel dafür einsetzen, dass das automatisch immer beworben wird. Also denkt nie bei einem Workshop, okay, ich mache das jetzt einmal, ja und dann ist das vorbei und wofür und das war für die Katz, weil nur fünf Menschen waren da oder was auch immer, sondern wir brauchen wirklich Vermögenswerte damit auch, weil dann können wir immer mehr Menschen in dieser Workshop einfach reinholen. Das ist ein guter Hinweis, danke. Ja, und das ist praktisch dann, wenn der Termin steht, dass ich wirklich diesen Workshop mache, wo ich zwar meine Teilnehmer sehe, aber wo ich nur alleine sichtbar bin. Da bin ich noch ein bisschen, ja, das müssen wir noch machen. Eine dritte Entwicklung. Also bei den Workshop ist es wichtig, dass wir sich, weil wir haben öfters mal falsch gemacht und wir haben trotzdem was rausgeschickt, aber das kann ich jetzt nicht bewerben mit Facebook-Werbung. Aber sobald wir das geschafft haben, beim letzten Mal haben wir geschafft, dass nur wir sichtbar sind, aber das Workshop will ich nicht bewerben. Das heißt, wir machen dann ein neues Workshop. Das heißt, alles, was wir jetzt machen und aufnehmen, das arbeitet dann für dich, das ist ganz wichtig, so darfst du darauf schauen. Ja? Also, jetzt machst du das, dann der fünfte E-Mail sagst du, das war die letzte Anmeldermöglichkeit. Danach schreibst du ein, vielen Dank, es war sehr großes Interesse da, ich habe mich total gefreut, dass ihr euch so gefreut habt und so weiter und so fort. In zwei Wochen ist der erste Termin, ich starte da durch und dann zwei Wochen später zum Beispiel beginnst mit deinem zweiten Thema in dieser Gruppe, also in deiner E-Mail-Liste. Parallel dazu können wir beginnen in Instagram mit dem Calendar. Es hängt nur davon ab, wie viel Zeit du hast. Ja? Aber das ist der Weg. Wir probieren dir ein Thema aus und wenn wir diese Themen durch ein Workshop ausprobieren, dann sehen wir, was ist das, was sich leicht dazu verkaufen ist. Weil bestimmte Themen will ich pushen, aber es ist nicht leicht zu verkaufen. Ja? Und sobald ich dann die Themen finde, die sich leicht verkaufen, dann machen wir da auch den Fokus. Okay? Das ist gut, Herr. Danke. Ich kann es mal ausprobieren. Ausprobieren, alles ausprobieren. Und beginnen. Ja? Ich möchte euch sagen, das Workshop ist so wichtig. Fangen an, bevor du bereit bist. Wenn du immer wartest, bis du alle Ampel auf grün sind, kommst nie los. Genau, aber auch schon gedacht. Und was hast du mitgekommen? Was war auch noch so gut? Lieber unvollständig starten als vollständig warten. Genau. Was hast du mitgenommen? Was hatte geholfen? Anette, magst du noch was sagen? Was nimmst du mit? Ja, das war das. Ich muss mit den Themen ausprobieren und nicht an einem Händen weiten. Ja, ja, ja. Ich sehe das ja auch, was die da alles. Da haben wir aufgrund der Rückfragen und Entwicklungen. Weil im Endeffekt ist ja das, was ich tue und weitergebe, überall einzubringen. Genau. Genau. Und dann muss ich nicht auf eine. Da tut sich gerade, dass ich das will. Ja. Sehr schön. Danke, Anette. Grüß Dina. Und ein Thema mit einem Post, das ist auch noch richtig. Na, passt. Danke. Danke schön. Grüß Dina, was hast du mitgenommen? Ich habe erstmal mal eine Rückfrage zu diesen Aufnahmen, weil da haben nämlich die Julia und ich heute Morgen auch schon darüber gesprochen und sehr tatsächlich auch überlegung wert, dass ich von Anfang an diese 4 Teile dieses Workshops aufnehme, wo ich dann nur abgebildet bin. Also, genau, das eine ist natürlich irgendwie, dass man technisch weiß, wie es funktioniert. Wann nimmst du das auf oder... Nein, wir machen das live. Okay. Genau. Gut. Das ist eine technische Anleitung. Findet man ja auch anderweitig. Kannst du einen wieder machen? Wenn du keine Menschen im Raum hast und du machst das dann ganz einfach so aufnehmen, so wie jetzt. Wie Mindscreen? Nur ein Bildschirm. Dann hast du ja nur ein Bildschirm. Das ist nur, wenn du Leute, wenn die eingeladen sind, dann musst du in Zoom. Auf die Webseite eingeben. Wie du die Aufnahme haben möchtest. Wenn du nur Sprecheransicht oder Kacheln und Mitfreigabe, ohne Freigabe. Da kann man das alles... Da kann man das alles... Also, weil, genau, wenn jetzt nämlich irgendjemand sich mündlich beteiligt, was in meinem Workshop vorgesehen ist und dann werden die ja auch eingeblendet automatisch, dann könnte man das nicht machen, ne? Ich würde das so machen, dass sie schreibe und dann kann sie das vorlesen. Also, nicht, dass sie reden. Oder du kannst es auch so machen, dass du 20, 30 Minuten am Anfang alleine redest und dann gibt es eine Fragerunde. Aber ich würde nicht dazwischenreden lassen, dann... Hauptsächlich nicht, wenn du das erste Mal machst, auf keinen Fall zwischenreden lassen, weil dann kannst du richtig ins Schwimmen kommen. Okay, gut. Ich wollte nämlich sogar auch so eine Umfrage machen. Oh nein, schick mal dein Plan rein und da reden wir konkret darüber, ja? Okay, okay. Und die andere Frage ist, also, wenn ich jetzt eine Aufzeichnung habe von etwas und das kann ich ja dann danach weiter benutzen, wenn ich für das Seminar Geld nehme, ne? Von den Live-Teilen jemanden, ne? Kann ich ja nicht das Seminar danach irgendwo ins Internet stellen, sozusagen und dann kostenlos. Und ich auch nicht. Genau, sondern das ist dein Emittgliederbereich meiner Website sozusagen. Also, ich wollte schon, dass die Menschen dafür immer zahlen. Genau, genau. Okay. Ist wahrscheinlich eher, was du machen möchtest mit Workshop ist, wie wir hier jetzt das machen. Aber nicht zum Workshop, wie ihr CDU gemacht habt, um Menschen abzuholen. Wir haben unsere Workshop wie eine Werbung. Ach so, ja, ja, okay. Gut, nee, nee, ich glaube, es ist mehr so wie wir, genau. Ja, genau. Dass da nur für die Teilnehmer ist, ist sehr gut, wenn alles ist sichtbar sind und dann kann man schon in die Interaktion gehen, wenn es ein Kurs ist von dir sozusagen. Ja, ja, genau. Ja, das ist ein Online-Training, ja, wo auch Interaktion geplant ist. Also in unserem Mitgliederbereich werden nur diese Verkaufsvideo ausdrinnen sein, aber da haben wir alle gefragt, ob das okay, sonst sind das Video ausdrinnen. Also da sollten die anderen nicht sichtbar sein. Ja, wir haben in unserem Mitgliederbereich aber nur bei den Aufnahmen und da löschen wir dann auch Regeln, ist nicht nur für die, die gerade. Also, das ist für unterschiedliche Workshops. Genau, sonst habe ich irgendwie auch gedacht, ich kann ja also trotzdem quasi mein Workshop mit meinen Teilnehmern halten und kann aber dann sozusagen den gleichen, also anhand des gleichen Workshop, wie nennt man das, also den Workshop nochmal als Webinar, im Nachhinein aufnehmen, wo nur ich drin bin. Dann ist es halt für mich doppelte Zeit. Eine ganze Pläne zusammenschreiben komplett, dass ich bei weit. Gut. Ja? Ja. Was hast du mit, Kirsten? Also einiges, ich sage mal wieder so ein bisschen, wie nennt man das, Futter fürs Gehirn und setzte die einfach gut tun, wie beispielsweise, wir dürfen großes erwarten oder wir dürfen auch anecken und für uns stehen, das war es am Anfang bei euch beiden, dann natürlich auch mal wieder eine technische Dinge, die ich auch von Kati mitgenommen habe. Genau. Ja. Und einfach mal nachher uns ausprobieren. Ja. Genau. Nachdem ich jetzt hier mal von meiner Handbremse runtergehe. Also es gerade ist überschlagen sich halt jetzt so die letzten zwei Tage so ein bisschen die Ereignisse bei mir und da war das ja sehr beschäftigt und ja, soll mich ja nebenbei noch in der Kur entspannen. Aber an der Seite habe ich jetzt den Anspruch hier wirklich in der Woche vom 17. da einen Workshop zu halten mit den Menschen, die ich hier kennengelernt habe. Ja, also es wird spannend und aktiv. Ja. Sehr schön. Danke. Danke dir, Silke. Ja. Offline geht alles, aber es sollte groß sein und das ist, nehme ich mit, aber es fordert mich wirklich auch heraus, jetzt wirklich ernsthaft. All das umzusetzen, was ich jetzt gelernt habe in den letzten Monaten, also wirklich nicht mehr einfach nur beten und die Feuerwehr und hier noch ein Netzwerk und da noch, weil sonst wird das nichts und ich weiß es schon, ja. Aber jetzt ist die Bremse jetzt weg, offline jetzt muss ich nicht alles in eine große Richtung und das kommt danach und das ist schon mal dortiert in meinem Kopf und das könnte jetzt wirklich klappen. Richtig gut. Sehr schön. Danke Silke, Julia. Wir hören dich nicht. Jetzt sagen wir was. Was habt du da gemacht? Ja. Ja. Okay. Ich nehme mit vielen Dank, dass ihr nochmal an der Vorlage langgegangen seid. An der Rear Vorlage wirklich dieses Schwarz stehen zu lassen, Geld rauszunehmen und dann zu ersetzen. Ich finde es immer noch herausfordernd, eure Inhalte rauszunehmen und meine Inhalte reinzupacken. Aber super, vielen Dank. Hoffe, dass ich jetzt endlich mal weniger arbeiten muss, was ich dann endlich in diese Sachen einsteigen kann. Danke Julia. Claudia hat eine Frage reingeschickt und deshalb kam ich darauf, dass es gut ist, vielleicht, wenn ich das mache. Deshalb sind die Fragen so wichtig. Danke Julia. Danke, Sascha. Was nehme ich mit? Eine schöne Hausaufgabe. Was ich sehr gut finde, was wir vorhin besprochen haben, ist, warum bin ich besser als G.B.T.? Da finde ich nämlich genug Punkte und die Fragen, über die ich mir Gedanken machen soll. Die Struktur, einfach nochmal, dass jetzt deutlich wird, was habe ich, also ich weiß, warum ich diesen Schritt gegangen bin oder diese Schritte, aber was kann ich jetzt wirklich für ein Mehrwert bieten und welches Versprechen gebe ich ab. Ich brauche mich nicht verstecken, das sagt mir jeder, der mich kennt, also von daher, ich freue mich und habe mich viel zu lange versteckt. Das nehme ich mit. Danke. Danke dir. Monica. Ja, da könnte ich genau unterschreiben. Ich habe mich versteckt und jetzt geht mir öffentlich und so, wo ich gefragt habe, mir den Reels, das war jetzt die ersten 2 nach Vordergrund und das erste Mal so wirklich Hosen runterlassen gefühlt und wo ich sage, wie sind die überhaupt? Na klar, kann ich meinen Mann fragen, aber der sagt dann irgendwas, so ich denke was. Ja, aber wo du so den Daumen gemacht hast, weil wie waren die Reels und das hat mir eigentlich schon gereicht, ich muss ja keinen jetzt Himmelhoch, hohes Lob bekommen und natürlich ist auch nicht alles perfekt beim ersten Mal, aber dass die Richtung schon mal stimmt, das tut schon sehr gut zu hören, weil ich ja keine Ahnung habe, so eigentlich oder ich sage das immer, vielleicht habe ich inzwischen doch ein bisschen mehr Ahnung als früher, aber das tut schon gut zu wissen, dass man in eine gute Richtung unterwegs ist. Ganz viel Technisches nehme ich mit und so weiter, aber das ist für heute mal so. Danke. Dankeschön, Monica. Kati? Ja, also, ich glaube es ist irgendwie immer so relativ das gleiche, was ich mitnehme, aber ich finde es immer sehr erfüllend, zu sehen, dass man so, ja, immer sein will, also immer bei allen noch irgendwie ein bisschen mehr den Denkvorgang und so alles so an, an, an, an, an, startet wie immer. Ja, es ist, meistens das gleiche, ich fasse jedes mal Donnerstag zu�ern, das gleiche von dem was ich mitnehme. Aber ich finde das immer sehr erfüllend, tatsächlich. Sehr schön. Danke. Danke, Andrea. Ich habe mitgenommen nicht Ich habe mitgenommen, nicht oder, also du musst dich sowieso entscheiden, lass es mal fließen. Ein bisschen lockerer. Ja genau. Das war wirklich cool. Ich habe das Gefühl, es kann gut. Ja, danke schön. Richtig, danke. Dann danke euch. Nächste Woche vom Zypernaus wieder. Bis dahin, habt ihr alle beste Zeit. Genießt euch und einen schönen Abend noch. Tschüss. Einfach. Danke schön. Danke.